

VOLKSWAGEN FINANCIAL SERVICES

AKTIENGESELLSCHAFT



Volkswagen Financial Services

Das Captive-Modell als Erfolgskonzept im Mobilitätsgeschäft

Dr. Frank Woesthoff

Volkswagen Financial Services AG

Koordination der weltweiten Finanzdienstleistungsaktivitäten der Volkswagen Gruppe*

VOLKSWAGEN

GROUP

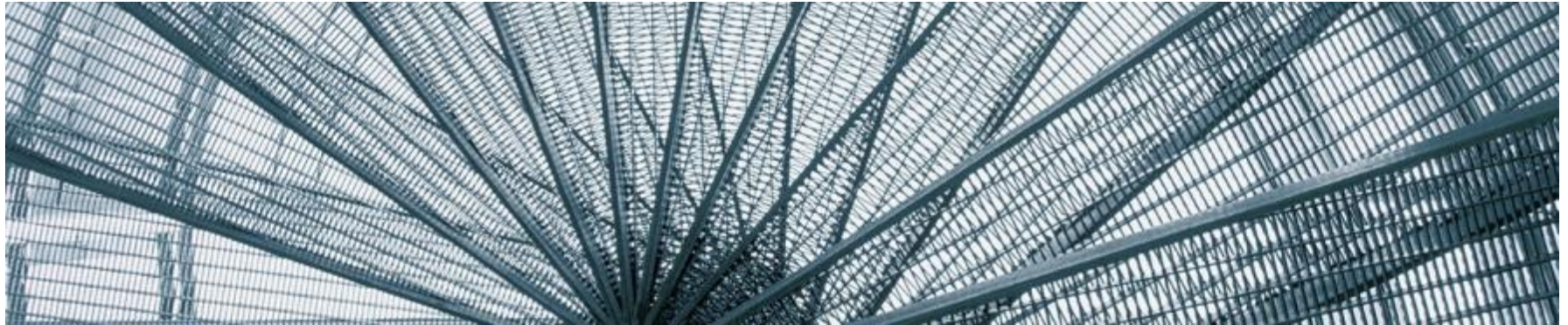
Automotive Division

Financial Services Division



Die Financial Services Strategie

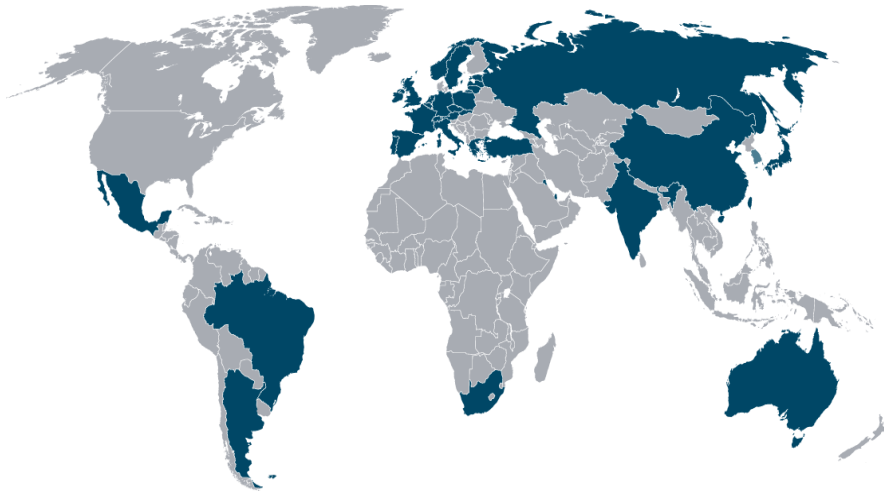
Die gesamte Produktpalette unter einem Dach



Bank	Direktbank	Leasing	Versicherung	Services
Kundenfinanzierung Händlerfinanzierung Factoring	Kontenführung Ratenkredite Anlagenprodukte	Finanzleasing Operating Leasing	Automotive Kreditschutzbrief Industrie	Flottenmanagement Kraftstoffe Reifen

Volkswagen Financial Services AG im Überblick

Weltweite Präsenz

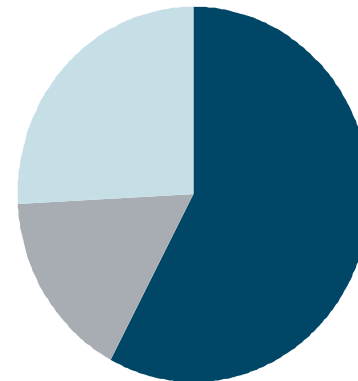


35 Länder

Unternehmensdaten

Bilanzsumme	70,1 Mrd. €
Eigenkapital	7,67 Mrd. €
Direktbankeinlagen	20,1 Mrd. €
Forderungen an Kunden	55,5 Mrd. €
Mitarbeiter	7.066
Gewinn vor Steuern	418 Mio. €

Forderungen an Kunden



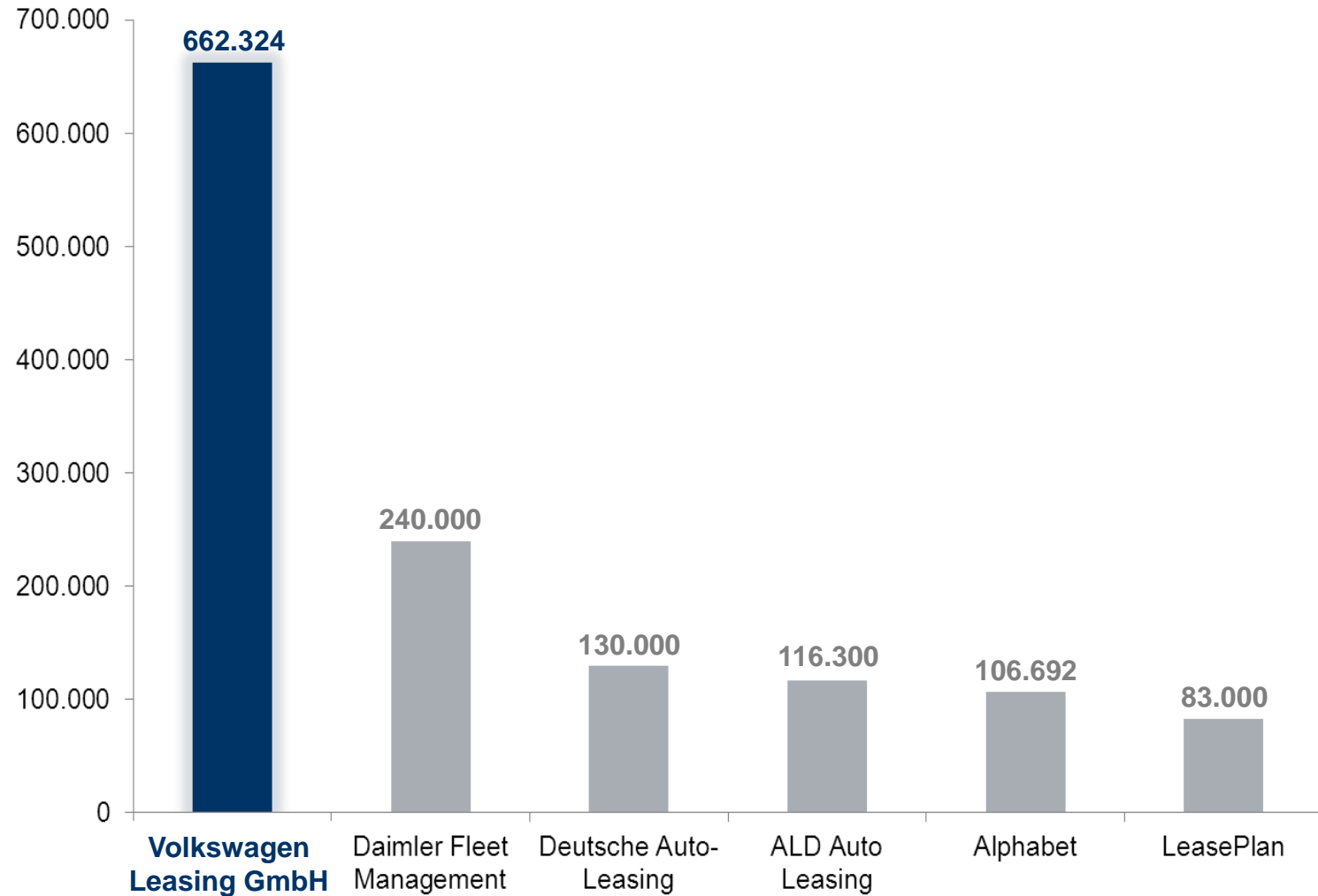
Kundenfinanzierung
31,8 Mrd. €

Händlerfinanzierung
9,8 Mrd. €

Leasinggeschäft
13,9 Mrd. €

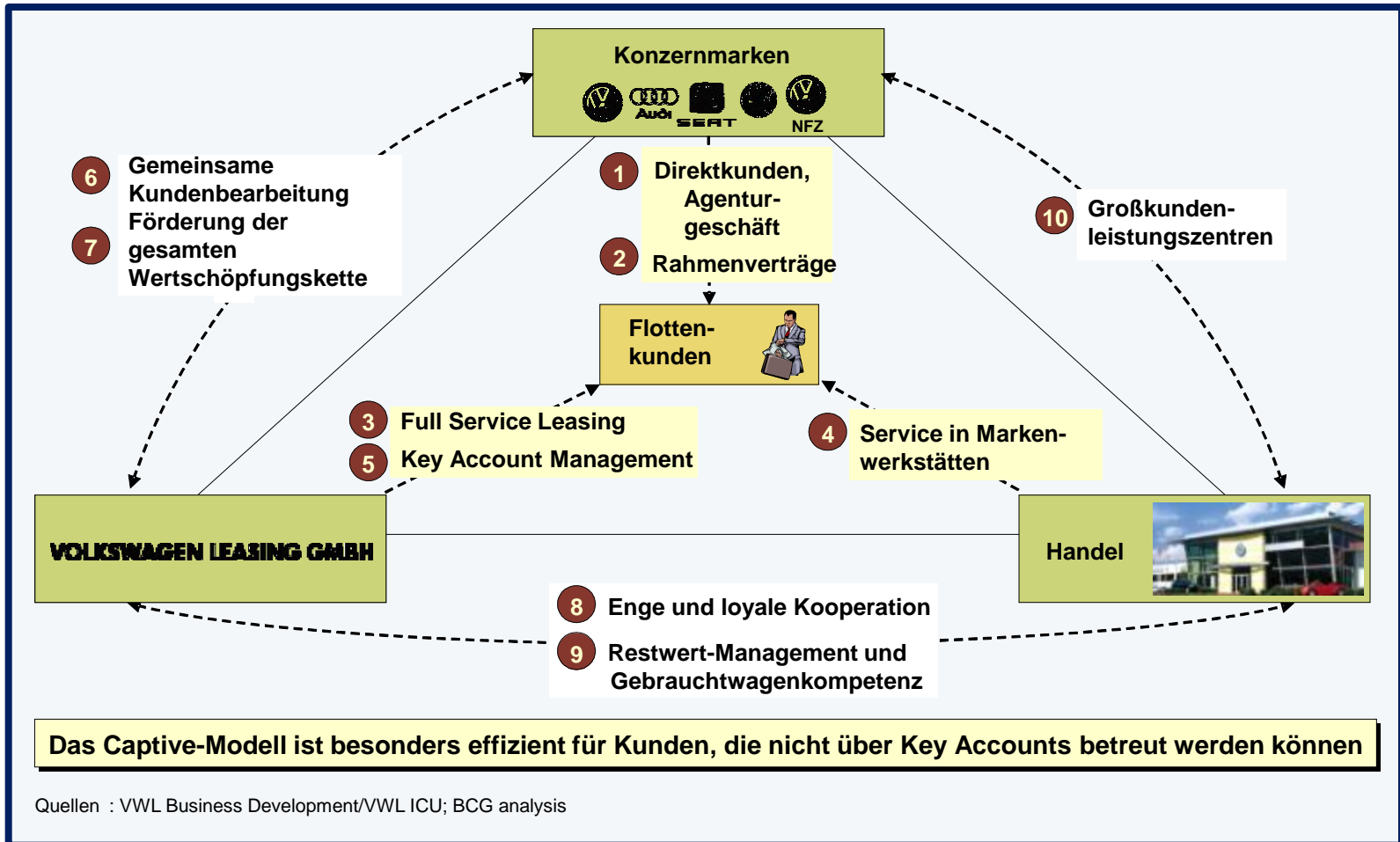
Stand: 30.06.2011

Gesamtbestand Leasingverträge in Deutschland (12/2010)

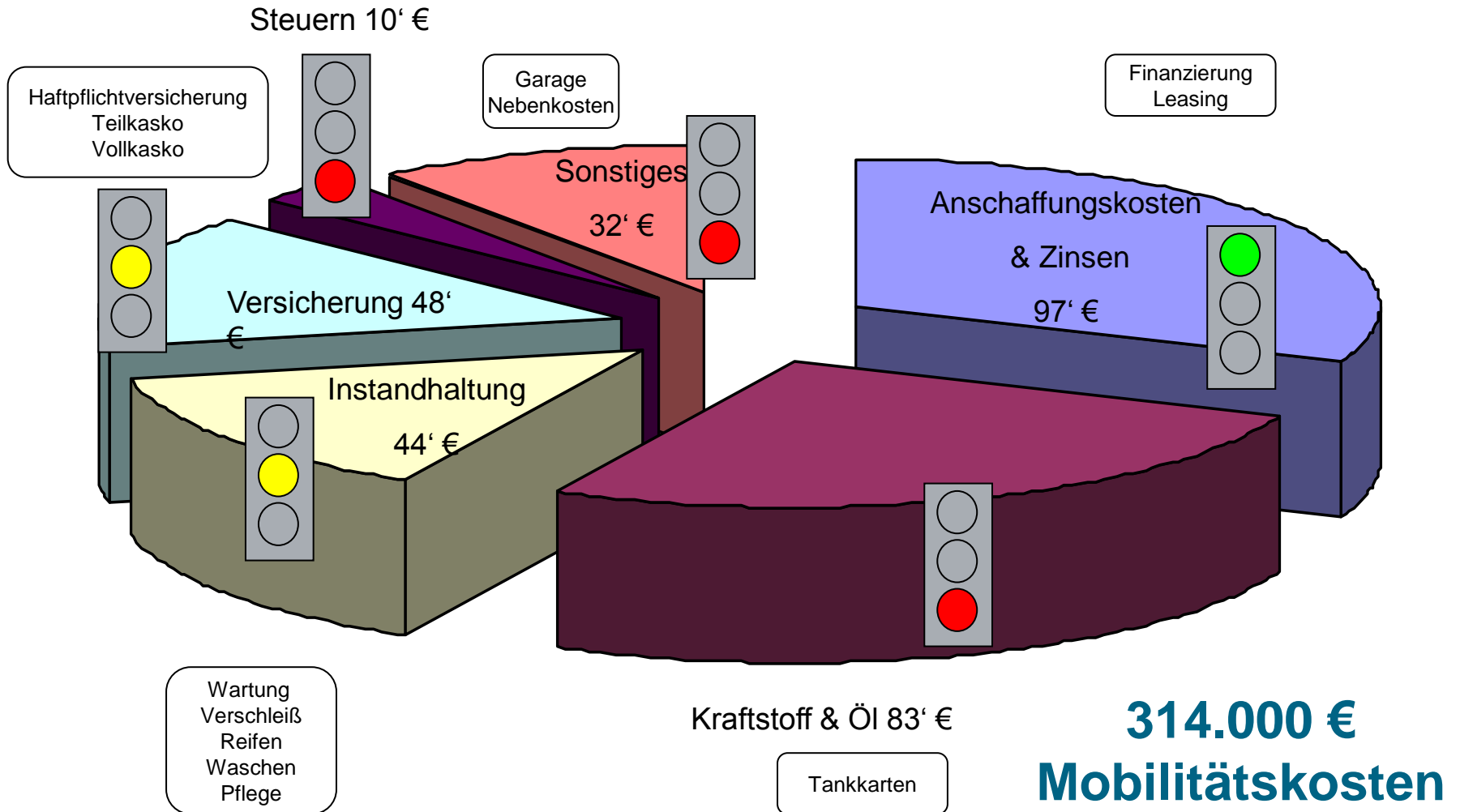


Quelle: Firmenauto
05/2011

Das "Captive Dreieck" bestimmt die Performance



After Sales Produkte sind ein Wachstumsfeld für das Captive Modell



Integrierte Produktkonzepte schließen die Wertschöpfungskette



Mobilitätsstrategie

Produktpakete als Grundlage einer umfassenden Mobilitätslösung

- Seit 1999: Angebot innovativer “All-inclusive” Mobilitätspakete durch Bündelung von Finanzierungs-, Leasing- & Versicherungsdienstleistungen

**HIGHLIGHTS
des
LOWBUDGET**

Das Economy-Paket

- 1,9% Finanzierung mit
- 4 Jahren Kfz-Haftpflicht und Vollkasko
- 2 Jahren Garantieerlängerung
- zusätzlicher Kreditabsicherung**

z. B. schon für monatlich **99€***

Das Vertrauens-Paket

- 1,9% Finanzierung mit
- 4 Jahren Kfz-Haftpflicht und Vollkasko
- 2 Jahren Garantieerlängerung
- zusätzlicher Kreditabsicherung**

z. B. schon für monatlich **99€***

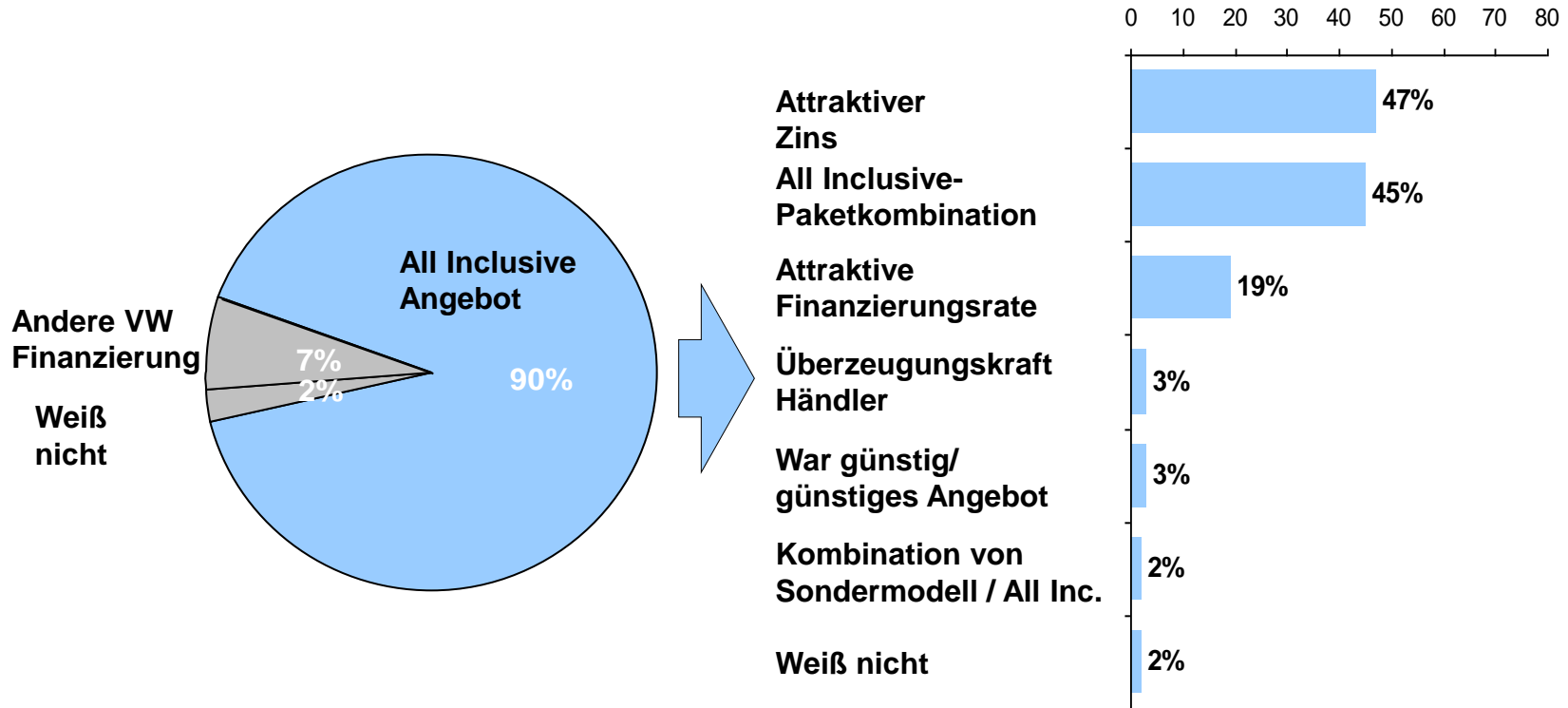
z. B. schon für monatlich **99€***

1,9% Finanzierung mit

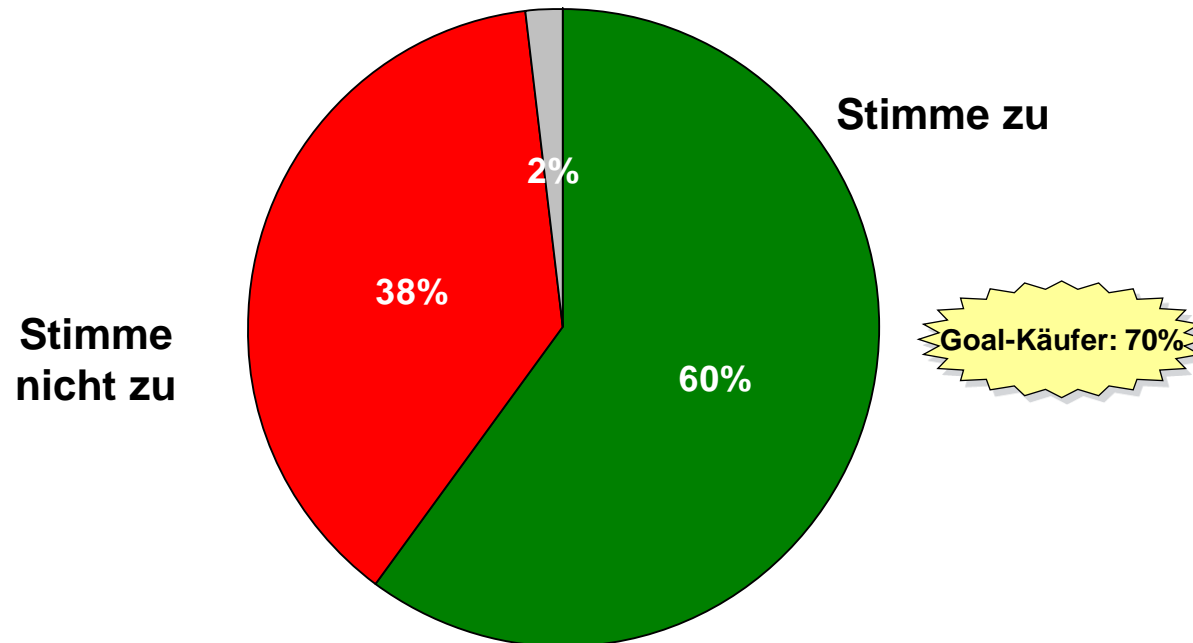
- 4 Jahren Kfz-Haftpflicht und Vollkasko
- 2 Jahren Garantieerlängerung
- zusätzlicher Kreditabsicherung**

! Die Einführung im deutschen Kernmarkt führte zu einer Steigerung des Neuvertragsvolumens um rund 20%.

Hauptkaufgründe für das All Inclusive Angebot: Attraktiver Zins und die Kombination der Paketinhalte.

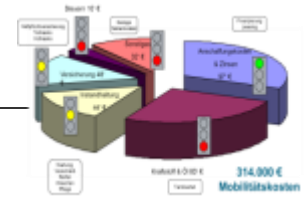


60% der All Inclusive Käufer haben eine bessere Ausstattung gewählt.



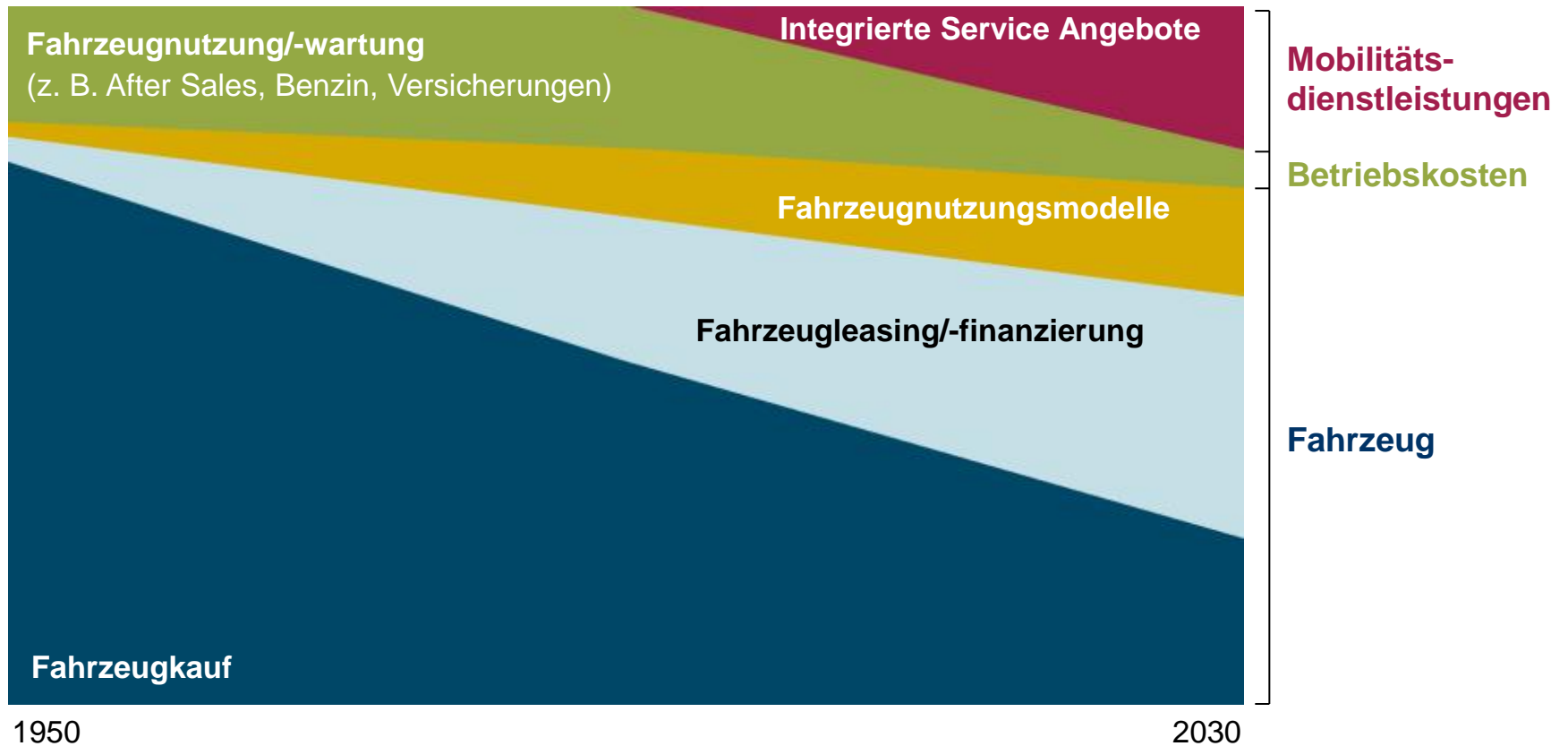
Frage 28: Durch All Inclusive Angebot konnte ich eine bessere Ausstattung als ursprünglich geplant wählen.

Basis: n=952 (Alle Befragten, die sich für All Inclusive entschieden haben)



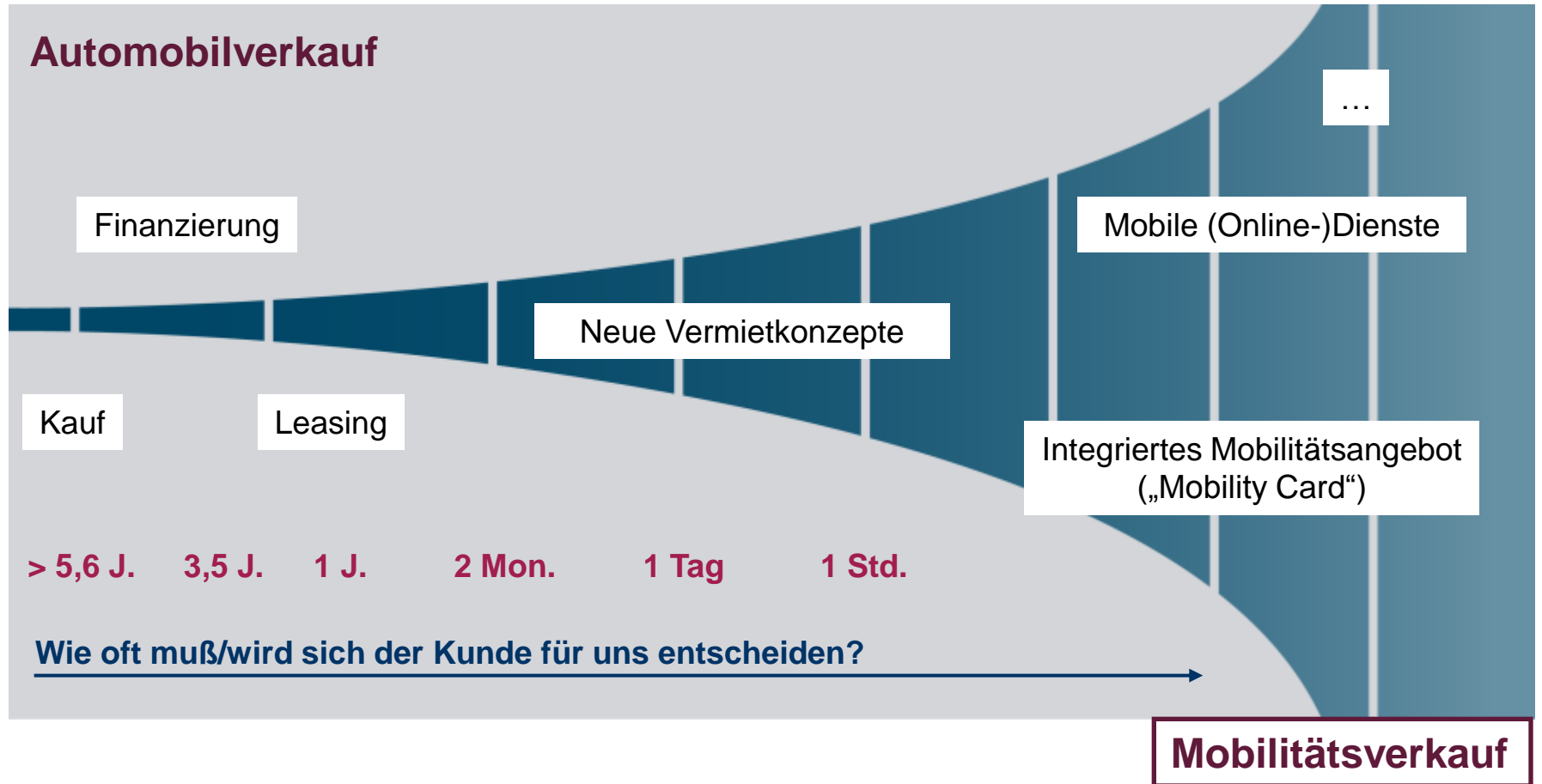
Mobilitätsstrategie

Value Migration Automobilgeschäft: Kundenausgaben 1950 bis 2030



Mobilitätsstrategie

Handlungsfeld Innovative Mobilität – Herausforderung Kundenbindung





Wir sind der Schlüssel zur Mobilität.